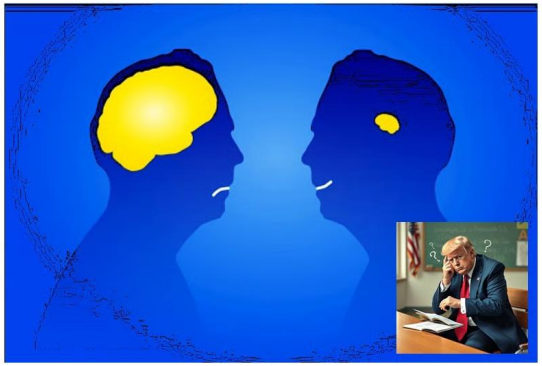
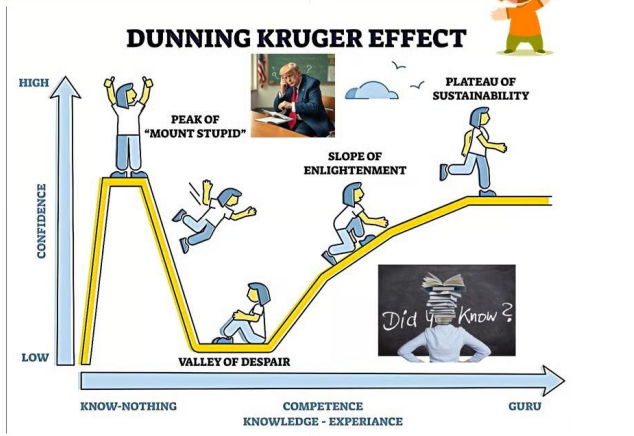
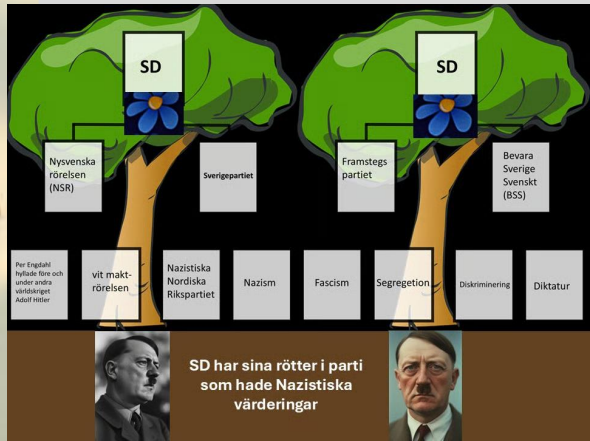
Dunning–Kruger-effekten

Var Trumps väljare så analytiska och kunniga?



Dunning–Kruger-effekten





SD

SD

Nysvenska rörelsen (NSR)

Sverigepartiet

Framstegs partiet

Bevara Sverige Svenskt (BSS)

Per Engdahl hyllade före och under andra världskriget Adolf Hitler

vit makt-rörelsen

Nazistiska Nordiska Rikspartiet

Nazism

Fascism

Segregetion

Diskriminering

Diktatur

SD har sina rötter i parti som hade Nazistiska värderingar

Statskupp 1923 Misslyckades Hitler i fängelse

Valseger 1932 33,1 % av rösterna

1933 Diktatur som Slutade 1945

Sverige Demokraternas rötter

SD Rötter

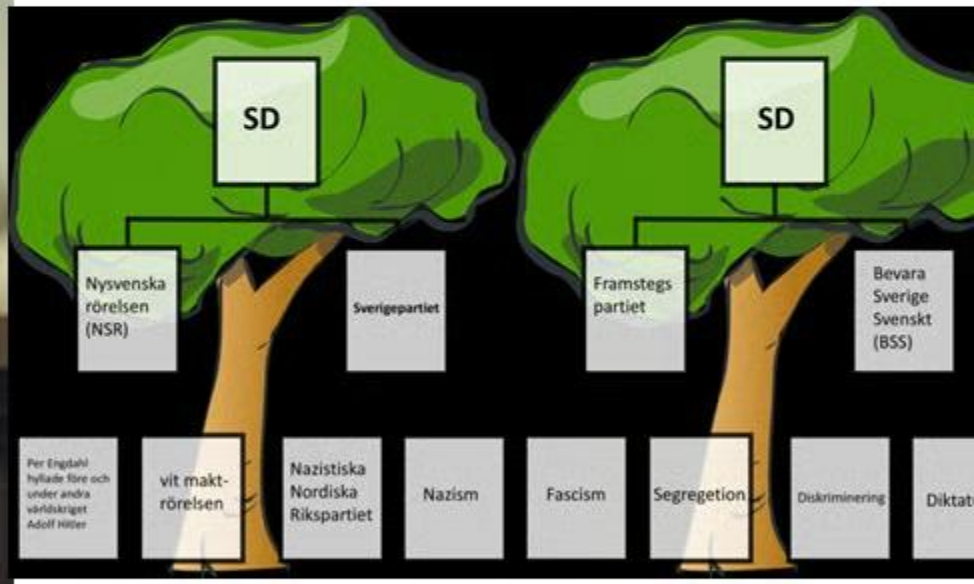
SD

FP

SP

BSS

NSR



Adolf Hitler hade planen att komma till makten efter ett vunnet demokratiskt val. Han lärde sig 1923 att det borde fungera bättre. Efter valsegern skulle han förvandla Tyskland till en Diktatur. Pris ca. 21 miljoner dödade av Naziregimen 1933-45. SD har rötter i Nazipartier.

Sverige Demokraternas rötter

SD Rötter

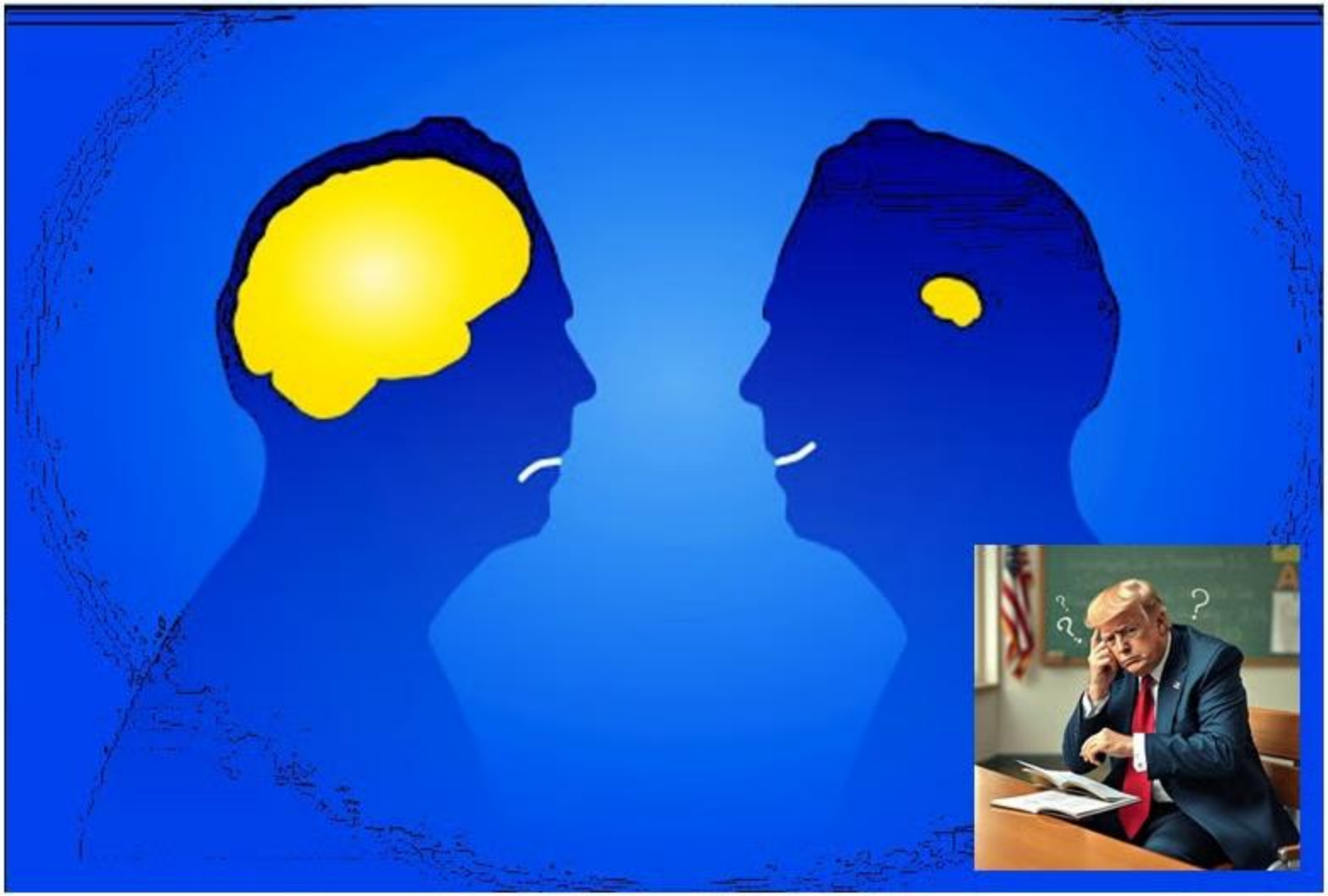
Varje år dyker det upp en skandal med Nazistiska spår nära SD. Läs tidningarna.

SD har bruna rötter och i parti med Nazistiska åsikter. Hitler lurade väljarna, de valde inte en Diktator 1932 och 1933 hade de en. Chansa inte på svenska parti som kan lura svenska väljare. Tyska blev lurade, det kan ske i Sverige

SD har rötter i
Parti med
Nazistiska
värderingar

Dunning–Kruger-effekten

Var Trumps väljare så analytiska och kunniga?



Dunning–Kruger-effekten

Den metakognitiva förklaringen vilar på tanken att en del av att förvärva en färdighet består i att lära sig att skilja mellan bra och dåliga prestationer av färdigheten. Den förutsätter att personer med låg kompetensnivå inte kan bedöma sin prestation ordentligt eftersom de ännu inte har förvärvat den diskriminerande förmågan att göra det. Detta får dem att tro att de är bättre än de faktiskt är eftersom de inte ser den kvalitativa skillnaden mellan deras prestation och andras. I detta avseende saknar de den metakognitiva förmågan att känna igen sin inkompetens. Denna modell har också kallats för "dubbelbördans konto" eller "dubbelbördan av inkompetens", eftersom bördan av vanlig inkompetens paras ihop med bördan av metakognitiv inkompetens. Den metakognitiva bristen kan hindra vissa människor från att bli bättre genom att dölja sina brister för dem. Detta kan sedan användas för att förklara hur självförtroendet ibland är högre för okvalificerade personer än för personer med en genomsnittlig skicklighet: bara de senare är medvetna om sina brister.

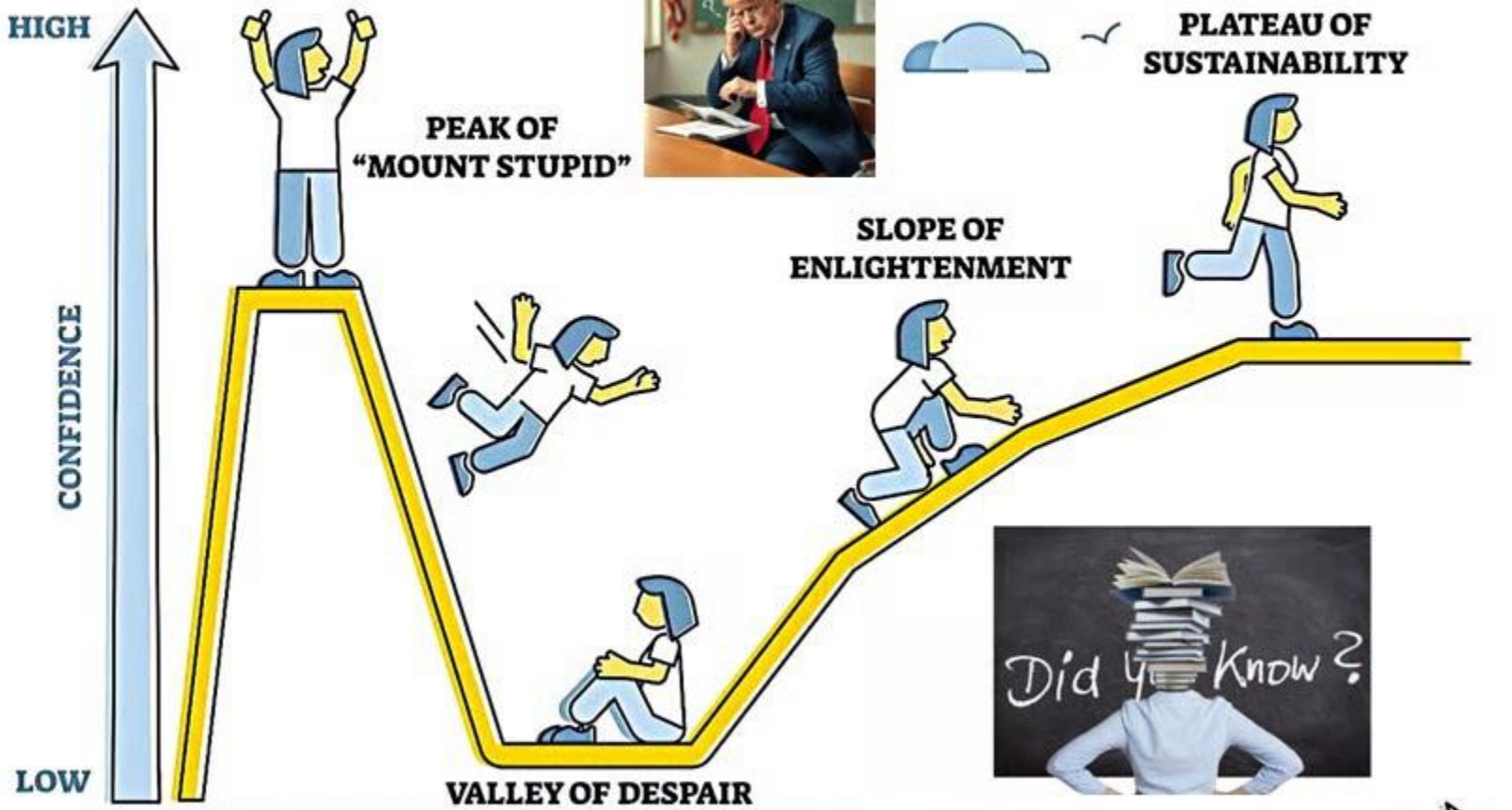
Dunning–Kruger-effekten

Dunning–Kruger-effekten är en felaktig självbild (kognitiv bias) som innebär att den som inte har kunskap också är oförmögen att förstå att han eller hon överskattar sin kunskap och/eller förmåga. Samtidigt tenderar personer med hög kompetens att underskatta sin relativt höga kompetens gentemot andra, vilket leder till antagandet att det som är lätt för den kompetente också är lätt för andra. David Dunning och Justin Kruger (Cornell University) sammanfattar: "Den inkompetente har felaktig uppfattning om sig själv, den kompetente om andra."

En missuppfattning är att folk tror att det handlar om andra. Men att inte känna till omfattningen av sin egen okunnighet är en del av det mänskliga tillståndet. Problemet med det är att man ser det hos andra människor men inte hos sig själv. Det Kruger och Dunning kunde visa på gruppnivå var att de som hade mindre kunskap än genomsnittet visserligen överskattade sin kompetens, men att de snarare bedömde sig ligga nära genomsnittet, trots att de tillhörde den sämsta kvartilen (fjärdedelen) De trodde alltså inte att de kunde slå en expert på fingrarna i dennes eget ämne, men ansåg att de visste ganska mycket, trots att verkligheten snarare visade att de var tydligt okunniga. Det har länge spekulerats om effekten, men det var först när Justin Kruger och David Dunning, forskare på Cornell University i New York, 1999 genomförde en serie experiment för att testa hypotesen som den blev vetenskapligt belagd. Följande år mottog Dunning och Kruger det satiriska Ig Nobelpriset för sin rapport där de beskrev Dunning–Kruger-effekten.

Dunning–Kruger-effekten

DUNNING KRUGER EFFECT



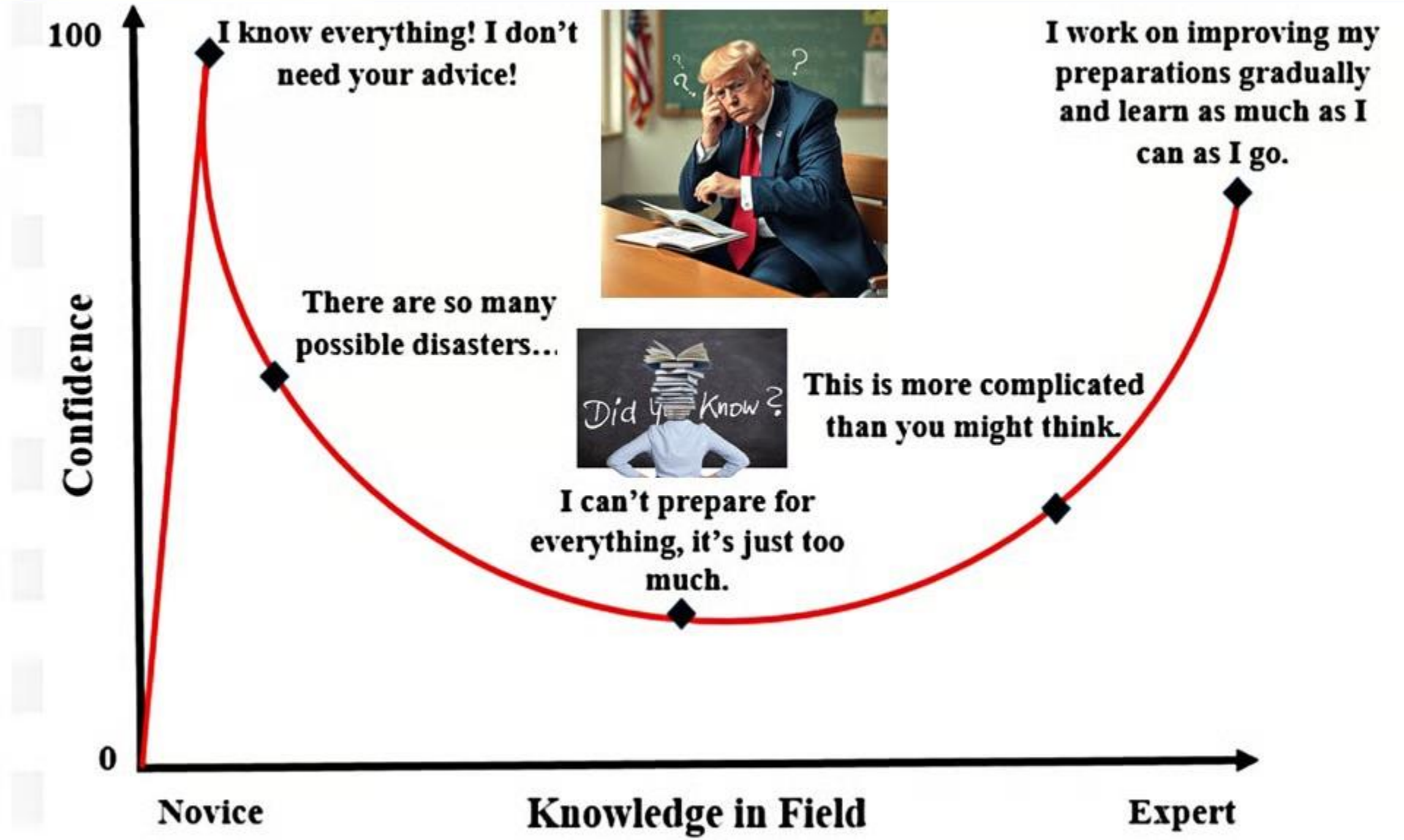
Dunning–Kruger-effekten

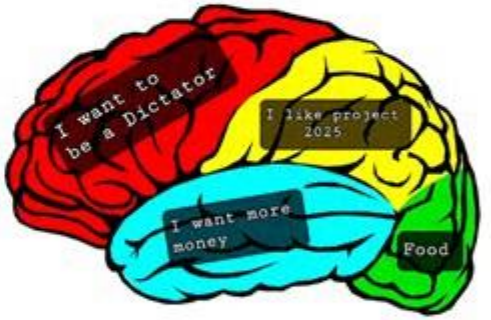
Symptom på....

- **Overconfidence in specific areas.** Observing someone display unwarranted confidence in their abilities, particularly in areas the person actually has limited experience or expertise.
- **Frequent or repeating mistakes.** Noticing frequent mistakes or a lack of understanding in tasks where someone claims to have proficiency.
- **Dismissal of expertise.** Seeing someone undervalue the opinions or advice of recognized experts in the field.
- **Unwarranted assertiveness in discussions.** Displaying a high level of confidence and assertiveness in discussions or debates on topics where their knowledge or expertise is actually limited.

- **Dismissal of new information.** Showing reluctance or outright refusal to consider new information, perspectives, or evidence that contradicts their existing beliefs or understanding.
- **Resistance to training or development opportunities.** Showing little interest in training programs, workshops, or other learning opportunities, possibly because they don't see the need for further development.

Dunning–Kruger-effekten



Dunning–Kruger-effekten

Den vanligaste metoden för att mäta Dunning–Kruger-effekten är att jämföra självbedömning med objektiv prestation. Självbedömningen kallas ibland subjektiv förmåga till skillnad från den objektiva förmåga som motsvarar den faktiska prestationen. Självutvärderingen kan göras före eller efter föreställningen. Om det görs efteråt får deltagarna inga oberoende ledtrådar under föreställningen om hur bra de gjorde det. Om aktiviteten innebär att svara på frågesportsfrågor ges alltså ingen återkoppling på om ett givet svar var korrekt. Mätningen av de subjektiva och de objektiva förmågorna kan vara i absoluta eller relativa termer. När den görs i absoluta tal mäts självbedömning och prestation enligt objektiva standarder, t.ex. om hur många frågesportsfrågor som besvarades korrekt. När det görs i relativa termer jämförs resultaten med en kamratgrupp. I det här fallet ombeds deltagarna att bedöma sina prestationer i förhållande till de andra deltagarna, till exempel i form av att uppskatta andelen jämnåriga de presterat bättre. Dunning–Kruger-effekten är närvarande i båda fallen, men tenderar att vara betydligt mer uttalad när den görs i relativa termer. Detta innebär att människor vanligtvis är mer exakta när de förutsäger sitt råpoäng än när de bedömer hur bra de gjorde det i förhållande till sin kamratgrupp.